



## ТРЕНИНГ ДЛЯ БУДУЩИХ ФРАНЧАЙЗЕРОВ

27 – 28 Сентября 2017 года

Москва, ЦВК «Экспоцентр», пав.1

**Зал D2**

Краснопресненская набережная, 14

### **ДЕНЬ 1.**

**27 сентября**

*Построение структуры компании, оптимизации бизнес-процессов, «шлифовка» концепции предприятия*

*Тренер - Чермен Дзугкоев*

**10:30 – 11:00** – Регистрация участников, приветственный кофе

**11:00 – 13:00**

#### **ПРИНИМАЕМ РЕШЕНИЕ О МАСШТАБИРОВАНИИ**

- Анализируем свою компанию
- Рассматриваем различные варианты масштабирования (увеличение текущих мощностей бизнеса, создание собственной сети, лицензирование, франшиза, опт)

**В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ЦЕЛЕСООБРАЗНЕЙ РАЗВИВАТЬ КОМПАНИЮ ЧЕРЕЗ ФРАНШИЗУ**

**13:00 – 13:30** – Кофебрейк

**13:30 – 15:30**

#### **АНАЛИЗИРУЕМ И ГОТОВИМ ПОКАЗАТЕЛИ К МАСШТАБИРОВАНИЮ**

- Финансовые показатели бизнеса
- Автономность бизнеса
- Динамика роста компании

#### **ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ПОДГОТОВКИ КОМПАНИИ К МАСШТАБИРОВАНИЮ**

- Анализ рынка и определение стратегии
- Команда
- Бренд
- Система
- Продвижение франшизы

**15:30 – 16:30** – Кофе-брейк

**16:30 – 17:45**

#### **СИЛЬНАЯ КОМАНДА - ОСНОВА УСПЕШНОГО МАСШТАБИРОВАНИЯ**

- Команда продвижения франшизы
- Команда запуска и обучения
- Команда сопровождения
- Команда развития франшизы

**ДЕНЬ 2.**  
**28 сентября**

*Создание эффективной франшизы из своего бизнеса или выходим на рынок франчайзинга честно и надолго*

*Тренер – Юлия Богушевская*

**10:30 – 11:00** –Приветственный кофе

**11:00 – 13:00**

**СУБЪЕКТЫ ДОГОВОРА ФРАНЧАЙЗИНГА**

- Определение роли сторон франчайзинговых отношений на разных стадиях реализации договора коммерческой концессии.
- Портреты идеального франчайзера и франчайзи.
- Создание франшизы: ресурсная составляющая и потенциал.

**СТРУКТУРА ДОКУМЕНТАЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА**

- Основные разделы документации франчайзингового проекта. Логика их формирования.
- Контент основных разделов и требования к документации.
- Составные части каждого раздела.

**13:00 – 13:30** – Кофебрейк

**13:30 – 15:30**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БЛОК ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО ПРОЕКТА**

- Методика составления финансовых моделей для франчайзи и франчайзера
- Методика расчета выплат в пользу франчайзера (паушальный взнос, роялти, маркетинговый взнос...).
- Формирование плана продаж франшиз

**БИЗНЕСБУК**

- Структура бизнес учебника, контент.
- Виды документов, составляющие документацию франчайзингового проекта.

**БРЕНДБУК КАК ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

- Бренд как основной элемент нематериального актива.
- Условия конкурентноспособности бренда.
- Стандартизация: что нужно делать точно по правилам, а где возможно применить креатив. Адаптация бренда в новой среде.

**КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ СЕТИ. МИССИЯ.**

- Репутация, ее создание, развитие и тиражирование во франчайзинговой среде.
- Структура корпоративной этики.
- Инструменты клиентоориентированности.

**15:30 – 16:30** – Кофе-брейк

**16:30 – 17:45**

**СИСТЕМА ПОДБОРА ПАРТНЕРА – ФРАНЧАЙЗИ.**

- Обучение и сопровождение бизнеса партнера-франчайзи.

- Виды обучения и система оценки знаний.
- Механизмы и инструменты проведения контрольных мероприятий службами франчайзера.

#### ПОВЫШЕНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ПОПУЛЯРНОСТИ ФРАНШИЗЫ. РЕКОМЕНДАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ.

- Работа с лояльностью партнёров - франчайзи.
- Инструментарий подбора эффективной команды и распределения ролей, с учетом специфики бизнеса.
- Создание баз знаний – акселераторов системы.

#### АЛГОРИТМ ЗАПУСКА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ТОЧКИ. ДИАГРАММА ГАНТА

- Последовательность действий сторон франчайзинговых отношений с момента подписания соглашения о намерении до подписания основного договора коммерческой концессии.
- Последовательность действий сторон франчайзинговых отношений с момента подписания основного договора коммерческой концессии.
- Построение диаграммы Ганта для отслеживания соблюдения сроков «дорожной карты» открытия бизнеса франчайзи.